

Их площадь составляет 371,5 тыс. га (1%). Наибольшую часть в их составе занимают сельскохозяйственные угодья (90,6 тыс. га) и лесные земли (198,6 тыс. га).

В настоящее время произошло уменьшение площади на 0,9 тыс. га в результате перераспределения земель между категориями запаса, лесного фонда, сельскохозяйственного назначения на основании решений органов исполнительной власти.

Значительную часть в составе категории земель запаса занимают земли фонда перераспределения (139 тыс. га - 37,6%), которые расположены в границах сельскохозяйственных организаций и на данный момент не востребованы.

В Свердловской области 19,4 млн. га земель, но это национальное богатство используется недостаточно эффективно, то есть земельная реформа, ставящая эту задачу одной из главных, пока этой цели не достигла.

Платонов А.М.
Солдатов А.Н.

СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ

В современных условиях резко сократились объемы и возможности государственного финансирования строительства жилья. Появились новые действующие лица: инвесторы, девелоперы, риэлторы, которые участвуют в организации и финансировании строительства. Все больше проектов в области гражданского строительства реализуется с привлечением внебюджетных источников и частного капитала.

Финансово-кредитный механизм строительства представляет собой описание экономических связей между участниками данного процесса, обеспечивающих замкнутый цикл взаиморасчетов от начала строительства до передачи в собственность нового жилья.

В работе рассматриваются некоторые финансово-кредитные схемы по привлечению внебюджетных источников финансирования в сферу жилищного строительства.

Все схемы разделены на 3 группы.

Схемы строительства, в которых присутствуют только заказчик и подрядчик, – *классические* – составляют первую группу. Особенность данной группы заключается в том, что заказчик осуществляет строительство для собственных нужд (например, строительство жилья для работников предприятия, для малообеспеченных, инвалидов, пенсионеров и т.д.). В роли заказчика нередко выступают органы государственной власти.

Рассмотрим каждую схему в отдельности.

Схема 1 - базовая (рис. 1). В ней задействованы только **заказчик и подрядчик**. Заказчик инвестирует собственные средства в строительство. Недостатком данной схемы является то, что собственные средства заказчика

изымаются из оборота. А так как в данной схеме прибыль от строительства не является целью, необходимы достаточно большие финансовые активы.

Схема 2 - базовая с инвестором (рис. 2). В ней задействованы не только заказчик и подрядчик, а также **инвестор**, который осуществляет финансирование строительства и получает в результате его реализации всю либо часть полезной площади. Особенность данной схемы заключается в недостатке собственных средств у заказчика и, как следствие, в привлечении инвестора.

Схема 3 - базовая с кредитным учреждением (рис. 3). Отличие данной схемы от предыдущих заключается в том, что **кредитные учреждения** осуществляют вложение финансовых средств в проект и получают прибыль в виде процента за кредит.

Кроме того, во всех описанных схемах (и, как правило, всегда с кредитным учреждением) может присутствовать и **страховая компания**, основной задачей которой будет страхование рисков проекта и гарантия возврата вложений всем участникам.

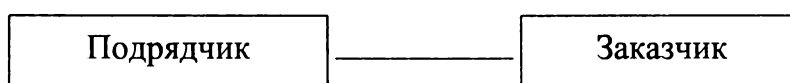


Рис.1. Базовая схема строительства

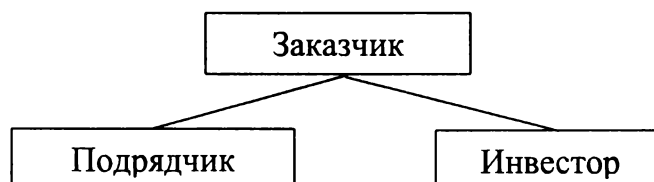


Рис. 2. Схема строительства базовая с инвестором

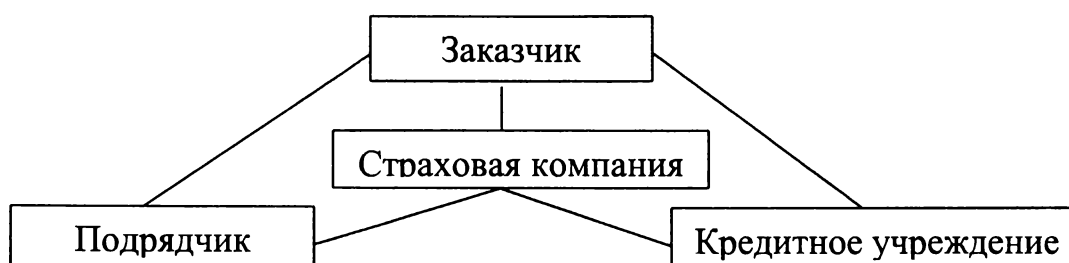


Рис. 3. Схема строительства базовая с кредитным учреждением

Ко второй группе – *рыночные схемы* – отнесены те, в которых появляются элементы рыночного хозяйства: покупатели жилья, риэлторские и девелоперские компании. Особенность этой группы: как заказчик, так и любой другой инициатор проекта участвует в нем ради получения прибыли, то есть строит жилье для продажи. В связи с этим возникает необходимость для

инициатора строительства исследования рынка жилья и взаимодействия с его субъектами.

Схема 4 - базовая рыночная (рис. 4). Помимо уже известных заказчика и подрядчика появляется новый участник – **покупатель жилья**. Покупатель (как правило, это физическое лицо) вкладывает собственные средства в строительство квартиры или покупает уже готовое жилье напрямую у застройщика. Это очень распространенная схема на рынке первичного жилья, но ее недостатком является большой риск незавершения строительства в определенные договором сроки и суммы средств.

Схема 5 - рыночная с кредитованием покупателей (рис. 5). Это усложненный вариант предыдущей схемы, при котором покупатель жилья получает кредит в банке или в другом кредитном учреждении. Залогом за кредит выступает строящееся жилье, причем кредит выдается только на часть стоимости квартиры при обязательном ее страховании. Банк осуществляет платеж заказчику на сумму кредита, а покупатель жилья возвращает кредит банку по частям в установленные сроки. Недостатком схемы является сложность процедуры получения кредита в банке, так как обеспечением кредита обычно выступает заработная плата получателя, что в условиях текущих реалий российской экономики не всегда возможно. Достоинство схемы заключается в том, что от покупателя не требуется единовременное вложение достаточно большой суммы.

Схема 6 - девелоперский вариант (рис. 6). **Инициатор проекта** поручает **девелоперской компании** построение коммерческой схемы проекта, формирование задания на проектирование и организацию финансирования. Преимущество для инициатора проекта заключаются в том, что вся текущая работа сосредоточивается в руках девелопера, в то время как инициатор проекта участвует только в разработке концепции проекта и распределении прибыли. По сути, здесь происходит перераспределение функций заказчика по сравнению с классической схемой заказчик – подрядчик.

Схема 7 - риэлторская (рис. 7). Дальнейшая специализация участников проекта по видам деятельности происходит в области продаж. **Риэлтор** – профессиональный участник рынка недвижимости, осуществляющий реализацию товара. Именно риэлторские компании осуществляют взаимодействие с покупателями конечной продукции, в их руках находятся данные о тенденции рынка, что позволяет прогнозировать развитие событий. Девелоперские компании сосредоточиваются в основном на инженерных и финансовых вопросах проекта. Преимущество этой схемы заключается, во-первых, в специализации и, как следствие, профессионализме участников проекта, во-вторых, в осуществлении контакта покупателей жилья только с профессиональными продавцами, им не нужно вникать в тонкости технологического процесса. Недостатком такой схемы является то, что увеличение количества участников проекта ведет за собой рост стоимости конечной продукции. Поэтому подобные схемы могут встречаться при строительстве жилья в дорогом ценовом сегменте либо при масштабном строительстве (например, застройка микрорайона).

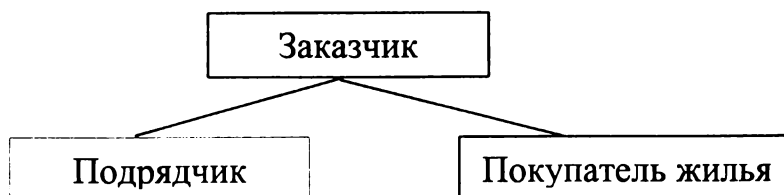


Рис. 4. Схема строительства базовая рыночная

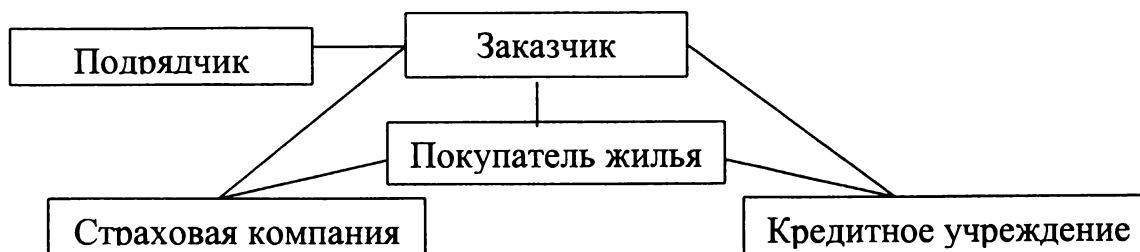


Рис. 5. Схема строительства рыночная с кредитование

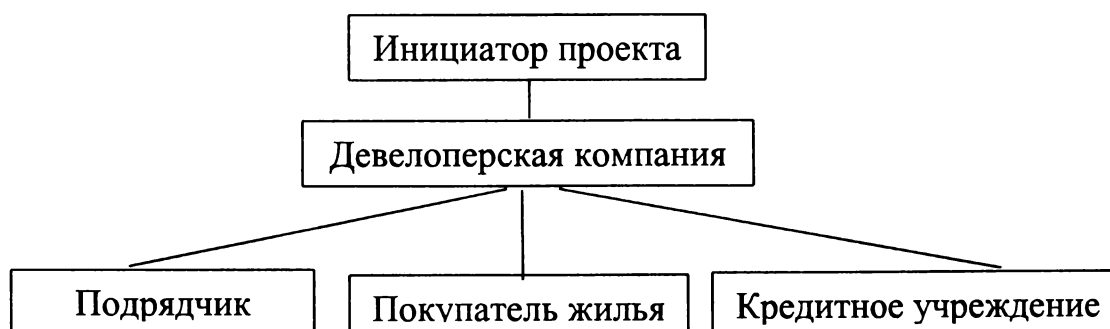


Рис. 6. Девелоперский вариант



Рис. 7. Риэлторская схема

К третьей группе относятся схемы, в которых одним из участников проекта выступают **органы государственной власти** (далее – ОГВ). Обычно функции этих участников сводятся к гарантированию осуществления проекта, контролю за исполнением проекта, консультациям, субсидированию населения.

Последнее не очень распространено в силу скудности местных бюджетов. Однако унитарные предприятия (например, управления капитального строительства города) зачастую выступают в роли заказчиков, подрядчиков, то есть участвуют в проекте с целью получения прибыли, и описание сути их деятельности ничем не отличается от описания второй группы схем.

Схема 8 - базовая с участием ОГВ (рис. 8). Обычно это целевое жилищное строительство (например, строительство жилья инвалидам, пенсионерам, жителям застраиваемых территорий). Преимущества схемы заключаются в том, что государственные органы, осуществляющие застройку территорий, сами определяют, какие территории будут застраиваться, чем влияют на цену конечной продукции. Недостатки будут общими для группы и состоят в том, что, как правило, это жилье в отдаленных и не всегда развитых районах, а возможно, и невысокого качества.

Схема 9 - продажа жилья в кредит ОГВ (рис. 9). Схема ненамного отличается от рассмотренной выше схемы 5, с той лишь разницей, что заказчиком выступает государственное унитарное предприятие и имеет обычно также целевое назначение (например, строительство жилья для работников бюджетной сферы в г. Екатеринбурге). Особенности проявляются здесь и в том, что, как правило, ставки кредита ниже, а сроки возврата больше, чем при коммерческом строительстве.

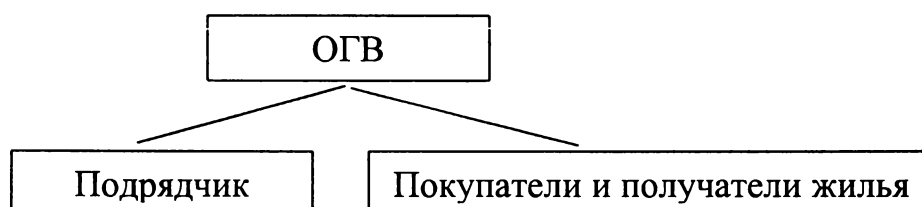


Рис. 8. Схема строительства базовая с участием ОГВ

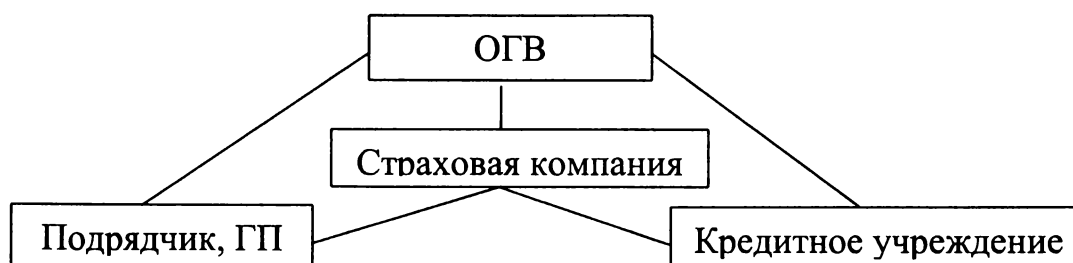


Рис. 9. Схема строительства базовая с кредитным учреждением

Конечно, реально существует гораздо больше схем финансирования строительства, однако описывать все не является целью работы. Важно выделить общие тенденции и закономерности. В качестве вывода можно выделить следующее: проработка этих механизмов на законодательном уровне необходима, она закрепит и упорядочит деятельность многих участников строительного процесса.